

Política de Defensa de la Competencia

Aprobado por el Consejo de Administración de CELSA STEEL el 30/10/2025

Índice

1. **Objeto y alcance**
2. **Definiciones**
3. **Principios generales de actuación**
4. **Roles y responsabilidades**
5. **Aprobación, comunicación y actualización**
6. **Referencias**
7. **Anexos**

1. Objeto y alcance

Objeto:

El presente documento tiene como objetivo informar, promover y garantizar que todos los Miembros del Grupo CELSA cumplan con las normas de defensa de la competencia. El cumplimiento del Derecho de la competencia constituye una prioridad dentro de la política global del Grupo, ya que en esta área se inscriben todas sus prácticas comerciales, en particular las relaciones con proveedores, competidores y clientes.

La presente Política representa la formalización del compromiso del Grupo CELSA con el respeto a la libre competencia y de su cultura de tolerancia cero contra cualquier conducta anticompetitiva en el desarrollo de sus actividades.

Alcance:

Esta Política aplica a todos los miembros y a todas las sociedades pertenecientes al Grupo CELSA, así como a los órganos de administración de cualquiera de las sociedades participadas y directivos asociados, independientemente de su ubicación. Se espera el mismo comportamiento de los terceros relacionados con CELSA, tanto personas físicas como jurídicas.

Conscientes de la diferente legislación aplicable que pueda haber en cada territorio donde CELSA desarrolla su actividad, esta Política se adaptará a la legislación local más restrictiva que le sea de aplicación.

Esta política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de CELSA STEEL, S.A. el 30/10/2025.

2. Definiciones

Para una aplicación clara y uniforme de la política, se establecen las siguientes definiciones:

- **Acuerdo:** concordancia de voluntades que podrá materializarse en un contrato formal (oral o escrito), una práctica concertada, una decisión o una recomendación colectiva de una asociación. Los acuerdos pueden ser **horizontales**, cuando se establecen entre empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción, o **verticales**, cuando se suscriben entre empresas que operen en distintos niveles de la cadena de producción o distribución, y que se refieran a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender determinados bienes o servicios.
- **Competidor:** empresa que opera en el mismo nivel de la cadena de producción o distribución que CELSA.
- **Derecho de la competencia:** conjunto de normas, nacionales, internacionales o de la Unión Europea, que tienen por objeto garantizar la existencia de competencia efectiva en el mercado en beneficio de los consumidores, mediante la prohibición de las prácticas que tengan por objeto o efecto la restricción de la competencia.
- **Información comercial sensible:** cualquier información relacionada con la estrategia comercial de la empresa que permita poner al descubierto la conducta que va a seguir en el mercado, siendo susceptible de alterar el funcionamiento normal de éste. Esto incluye a título enunciativo y no limitativo, información sobre precios o factores de determinación de los precios (descuentos, incrementos, reducciones), listas de clientes o proveedores, datos sobre costes, volúmenes, capacidades, paradas técnicas e inversiones.
- **Posición de dominio:** situación de poder económico en que se encuentra una empresa y que le permite impedir que haya una competencia efectiva en el mercado de referencia, confiriéndole la posibilidad de comportarse con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores, sus clientes y los consumidores.

3. Principios Generales de actuación

Autonomía empresarial y cumplimiento normativo: Los miembros de CELSA deben actuar respetando el Derecho de la competencia, que garantiza la existencia de competencia efectiva entre empresas. Es esencial que cada empresa determine su propia conducta en el mercado de forma autónoma. El incumplimiento de esta normativa puede tener consecuencias graves tanto para la Organización como para las personas involucradas.

1. **Prohibición de acuerdos anticompetitivos:** Los Miembros de CELSA deben abstenerse de participar, de cualquier forma y por cualquier medio, en Acuerdos que tengan por objeto restringir o eliminar la competencia en el mercado, así como de desarrollar aquellas prácticas o conductas que fueran susceptibles de hacerlo, en el marco de sus relaciones con Competidores, proveedores, clientes y/o en el seno de las asociaciones en las que participen.

2. **Conducta de actuación en las relaciones con Competidores:** Los miembros del Grupo CELSA deben actuar con la máxima cautela en sus relaciones con competidores. **Está prohibido alcanzar Acuerdos, explícitos o implícitos, con un Competidor que tenga por objeto o efecto restringir la competencia.** Esto incluye, entre otros:

- Acuerdos de fijación de precios o condiciones comerciales.
- Reparto de clientes, territorios o productos.
- Coordinación de producción o ventas.
- Manipulación o reparto de licitaciones (*bid rigging*).
- Exclusión de competidores del mercado.

Este tipo de Acuerdos, conocidos como cárteles, constituyen infracciones muy graves del Derecho de la competencia, y están prohibidas en cualquier forma, medio, canal o contexto en que se produzca el contacto (como correos electrónicos, aplicaciones de mensajería, llamadas, videoconferencias, encuentros en eventos sectoriales, reuniones privadas o conversaciones informales). En las relaciones o contactos con Competidores, los Miembros de CELSA deben observar estrictamente las limitaciones y normas de comportamiento que se especifican en el Anexo 1, y actuar de acuerdo con los Protocolos de actuación y Guías de aplicación.

3. **Limitaciones en el Intercambio de Información comercial sensible:** Está prohibido compartir, solicitar o utilizar información sensible de Competidores, ya sea directa o indirectamente a través de terceros, como proveedores, clientes, consultores u otros intermediarios (práctica conocida como *Hub & Spoke*), especialmente cuando el intercambio se refiere a datos individualizados, no anonimizados, y sean recientes o previsiones futuras. También se prohíbe anticipar públicamente estrategias comerciales que puedan facilitar la coordinación con otros operadores.

Solo se admite el acceso a dicha información si es revelada espontáneamente por un tercero en el marco de una negociación, sin haber sido solicitada ni incentivada por empleados de CELSA y sin que su finalidad sea alinear comportamientos. En estos casos, deben adoptarse las medidas de salvaguarda establecidas en la Guía para las relaciones con competidores.

4. **Protocolo de Participación en asociaciones:** Las asociaciones, por constituir un foro de encuentro de empresas competidoras, presentan un elevado riesgo desde el punto de vista del Derecho de la competencia. Por ello, la participación en las mismas por los Miembros de CELSA debe llevarse a cabo de conformidad con el Protocolo sobre la participación en asociaciones. Está prohibido intercambiar Información comercial sensible o participar en decisiones que puedan implicar

coordinación de mercado. Ante cualquier situación de riesgo, se debe abandonar la reunión y comunicarlo de inmediato al Departamento Legal.

Además, la participación por parte de los miembros de la Organización debe estar debidamente autorizada por el departamento de *Public Affairs* de CELSA con el fin de asegurar una adecuada supervisión y trazabilidad, manteniendo actualizado el registro de participación en asociaciones y otros foros profesionales.

5. **Conducta de actuación en Relaciones con clientes y proveedores:** Los Acuerdos verticales, entre CELSA y sus clientes o proveedores, se encuentran igualmente sujetos al Derecho de la competencia. Clientes y proveedores son operadores independientes que deben definir y aplicar de forma autónoma sus propias políticas comerciales, incluyendo precios, condiciones de venta o compra, descuentos, promociones y estrategias de mercado. Los Miembros de CELSA deben respetar esta autonomía y evitar cualquier actuación que pueda constituir una injerencia indebida en sus decisiones comerciales. En particular, está estrictamente prohibido:
 - Interferir de forma indebida en la definición o aplicación de las políticas comerciales o de precios de clientes o Proveedores.
 - Compartir Información comercial sensible recibida de clientes o proveedores con terceros, en particular cuando estos sean competidores de los clientes o proveedores titulares de la Información recibida.
6. **Evitar prácticas que puedan considerarse abusivas:** Aunque CELSA ocupa posiciones de liderazgo en determinados productos, opera en mercados con una competencia significativa y, en general, no ostenta una posición de Dominio en ninguno de ellos desde la perspectiva del Derecho de la competencia. No obstante, debe abstenerse de adoptar determinadas prácticas que puedan tener por objeto o efecto alguno de los siguientes extremos:
 - Fijación de precios muy bajos (predatorios) con la intención de expulsar a los Competidores del mercado.
 - Negativa injustificada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios.
 - Limitar la libertad de elección de los clientes o proveedores para operar o contratar en el mercado con terceros, a través de la imposición de cláusulas de no competencia, o de la subordinación de la venta de un producto o servicio a la adquisición de otro distinto.

4. Roles y responsabilidades

El cumplimiento de la normativa legal aplicable es responsabilidad de todos los miembros del Grupo CELSA, quienes deben actuar conforme a los principios establecidos en esta Política. Adicionalmente, se definen las siguientes responsabilidades:

Consejo de Administración:

- Aprobar la Política de Defensa de la Competencia, como parte de su función indelegable de definir las políticas y estrategias generales del Grupo CELSA.

Comité de Dirección:

- Velar por la identificación temprana de riesgos en materia de competencia y asegurar la intervención oportuna del Departamento Legal en cualquier reunión, decisión o iniciativa con posibles implicaciones en este ámbito.
- Fomentar activamente el cumplimiento de la presente Política y supervisar su correcta aplicación dentro de sus áreas de responsabilidad.
- Comunicar de forma inmediata al Departamento Legal cualquier hecho, conducta o circunstancia que pudiera constituir una infracción de la normativa de competencia.

Departamento Legal y Compliance:

- Asegurar que todos los miembros del Grupo CELSA conozcan y comprendan la presente Política y el resto de normativa interna en materia de defensa de la Competencia, y que reciban la formación necesaria sobre este ámbito de acuerdo con el desempeño de sus funciones.
- Gestionar de manera diligente cualquier situación relacionada con conductas anticompetitivas que pueda surgir, utilizando los canales oficiales establecidos para la recepción, análisis y resolución de denuncias y/o consultas en esta materia.
- Diseñar los controles necesarios para dar la adecuada cobertura al riesgo de competencia.
- Evaluar periódicamente los riesgos relacionados con prácticas anticompetitivas para asegurar que los controles implementados sean adecuados para la gestión de dichos riesgos.

Responsables de Departamento/Área:

- Asegurar que la presente Política se implementa correctamente dentro de sus respectivos departamentos, y que los controles documentados funcionan de forma efectiva.
- Informar sobre cualquier incumplimiento o riesgo detectado en materia de competencia.

Todos los miembros del Grupo CELSA:

- Conocer y seguir las indicaciones establecidas en la presente política.

- Actuar con criterio responsable para proteger los intereses legítimos de la compañía.
- Participar activamente en las sesiones de formación y actualización en materia de Derecho de la Competencia.
- Acudir al Departamento Legal en caso de duda sobre la interpretación de la presente Política.
- Informar sin demora sobre cualquier situación que derive o pueda derivar en un incumplimiento de la misma.

5. Aprobación, comunicación y actualización

El Departamento Legal y Compliance de CELSA revisará esta política una vez al año, y la actualizará según sea necesario para mantener su relevancia y eficacia. Las actualizaciones de esta política deben ser aprobadas por el Consejo de Administración y el Comité de Dirección.

Para garantizar su adecuada implementación y cumplimiento, esta Política está publicada en la página web corporativa de CELSA ([Políticas de CELSA](#)), así como a través de los canales internos de CELSA. Adicionalmente, se adoptarán los medios adecuados para promover su conocimiento y asegurar su cumplimiento por parte de todas las áreas implicadas.

6. Referencias

Internas: Políticas y protocolos:

- *Política de Cumplimiento Penal*, que define el modelo de prevención de delitos y el sistema de control para mitigar riesgos penales.
- *Política sobre el Sistema Interno de Información* (Canal Ético), que regula los mecanismos de denuncia, protección del informante y gestión de irregularidades.
- *Política legal*, que establece el marco de actuación del Departamento Legal, así como los deberes de todos los Miembros del grupo CELSA en materia de cumplimiento legal.
- Protocolo de Dawn Raid - Actuación ante Inspecciones de Competencia.
- Protocolo sobre la Participación en Asociaciones.
- Protocolo sobre Inteligencia de Mercado
- Procedimiento de Intercambio de Información en Operaciones de M&A.
- Guía sobre Comunicación y Lenguaje en materia de Competencia.
- Guía para regular las Relaciones con Competidores.

Externas: Normativa aplicable:España:

- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
- Ley 1/2002, de 21 de febrero, de Coordinación de las Competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia.
- Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

Unión Europea:

- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)
- Reglamento (CE) No 1/2003 del Consejo sobre la aplicación de las normas de competencia del Tratado de la Unión Europea
- Reglamento (UE) 2023/1066 de la Comisión, de 1 de junio de 2023, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo.
- Reglamento (UE) 2023/1067 de la Comisión, de 1 de junio de 2023, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de especialización.
- Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal. (2023/C 259/01)
- Reglamento (UE) 2022/720 de la Comisión de 10 de mayo de 2022 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.
- Directrices relativas a las restricciones verticales (2022/C 248/01).
- Reglamento (UE) n ° 316/2014 de la Comisión, de 21 de marzo de 2014, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología.

7. ANEXOS

ANEXO 1 - Prácticas prohibidas

En particular, se consideran prohibidos aquellos Acuerdos que, por su finalidad o resultado, impliquen:

- La fijación, de forma directa o indirecta, de los precios de compra o de venta, así como de cualquier otra condición comercial o de servicio (incluyendo descuentos y, plazos de pago, entre otros.);
- La coordinación, de forma directa o indirecta, de las actuaciones en el mercado (incluyendo reembolsos, costes, cantidades adquiridas, producidas y/o vendidas, fuentes de aprovisionamiento y/o de distribución, o cualquier otro elemento relacionado con estrategias de comercialización futuras);
- La limitación de la producción o las ventas mediante la asignación de cuotas o la coordinación de las paradas técnicas;
- El reparto de clientes o de proveedores, renunciando recíprocamente a contactar con aquellos que han sido reservados para el otro operador;
- El reparto de territorios, renunciando recíprocamente a operar en las zonas geográficas reservadas para el otro operador;
- El reparto de los productos, comprometiéndose recíprocamente a no fabricar ni comercializar aquellos productos reservados para el otro operador;
- La adopción de medidas dirigidas a perjudicar a un cliente, proveedor u otro competidor, o a excluirlos del mercado (“boicot”);
- La coordinación con Competidores para manipular el resultado de procedimientos de licitación (*bid rigging*), incluyendo, entre otros, el reparto de lotes, la concertación sobre quién presenta o no presenta oferta, la presentación de ofertas no competitivas o la compensación a los participantes no adjudicatarios.

Asimismo, se prohíben las siguientes prácticas en relación con el intercambio de Información comercial sensible:

- Solicitar información comercial sensible a un Competidor o a terceros, u ofrecer recompensas o incentivos para conseguirla.
- Utilizar Información comercial sensible recibida de forma unilateral o espontánea de un Competidor, ya sea de forma directa o proveniente de un proveedor o de un cliente.

- Compartir unilateralmente Información comercial sensible propia con un Competidor, ya sea mediante comunicaciones directas, declaraciones públicas (como anuncios o mensajes que anticipen precios, condiciones o estrategias futuras) o a través de terceros, con independencia del canal utilizado.
- Solicitar o compartir con competidores la información sobre la identidad de proveedores y clientes, las condiciones comerciales acordadas o el estado de las negociaciones con los mismos.
- Participar en sistemas de recopilación y difusión de estadísticas organizados por asociaciones sectoriales, firmas de consultoría o por terceros, que permitan identificar información sensible específica de las empresas asociadas sobre cuestiones comerciales o productivas recientes, actuales o futuras.